

Проект

«Разработка бизнес плана паба ВооНооВиТ»



ВООНООВІТ

Автор **Гладышев Иван**
Макаров Даниил
Группа 12 технологов



Актуальность

Барный бизнес успешно развивается на территории России. Объясняется это популяризацией такого типа отдыха. Клубы и рестораны не всегда могут удовлетворить пожелания клиента, так как стоимость их услуг обычно намного выше. В пабах всегда устанавливаются демократичные цены, что даёт возможность любому посетителю пропустить пару бокалов и отдохнуть после тяжёлого трудового дня.

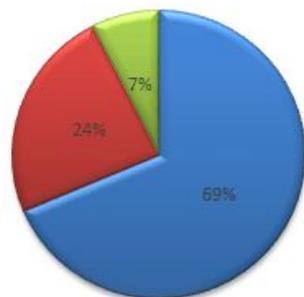
Основная «фишка» нашего паба – разнообразные сорта крафтового пива и возможность погрузиться в атмосферу фэнтезийной таверны.

При выборе концепции заведения необходимо ориентироваться на разные сегменты ЦА и сделать так, чтобы каждый из них чувствовал себя комфортно.

Мы стараемся воссоздать место в которое вы попадаете и переноситесь в другой мир – мир средиземья из книг Толкиена. Одним из таких мест станет наш паб «ВооНооВиТ» в котором будет воссоздана атмосфера веселья и гостеприимства. Где вы сможете отлично отдохнуть и провести время за кружечкой пива.

Идея: Предоставить качественные и эксклюзивные напитки и погрузить посетителей в атмосферу фэнтезийной таверны.

Целевая аудитория: уровень дохода



■ клиенты со средним уровнем дохода ■ клиенты с высоким уровнем дохода
■ клиенты с низким уровнем дохода ■



Характеристика продукта

Ничто так не расслабляет после тяжёлого трудового дня как – кружка отменного эля и дружелюбной ауры нашего заведения.

Около 40% меню – различные сорта пива. Также есть большой ассортимент различных горячих и холодных закусок из овощей, мяса и рыбы.

Хиты продаж: Мордор (Темный Эль), Гора Эребор (Стаут), Лембас, Бискиты Бильбо

В заведение ходим много ценителей пива, поскольку в пабе представлен богатый ассортимент пива и зарубежных крафтовых напитков.

Средний чек – 930руб.

Характеристика рынка

1. Сегментирование (целевая аудитория):

Наши постоянные посетители — это новые и давние любители пива разных сортов, которые

не прочь погрузиться в атмосферу фэнтезийной таверны по мотивам книг Толкиена.

2. Конкуренция: Ресторан "Мамука»; Кафе "Буратино»; Паб "Пинта"

3. Конкурентные преимущества: Паб, побеждает в сравнении с другими кафе, барами, по причине расположения, необычным интерьером, разнообразным меню, карты лояльности «шекель» в виде монетки. А также живой и атмосферной музыкой.





Маркетинг

Уровень цен: средний.

Средний чек: 930 руб.

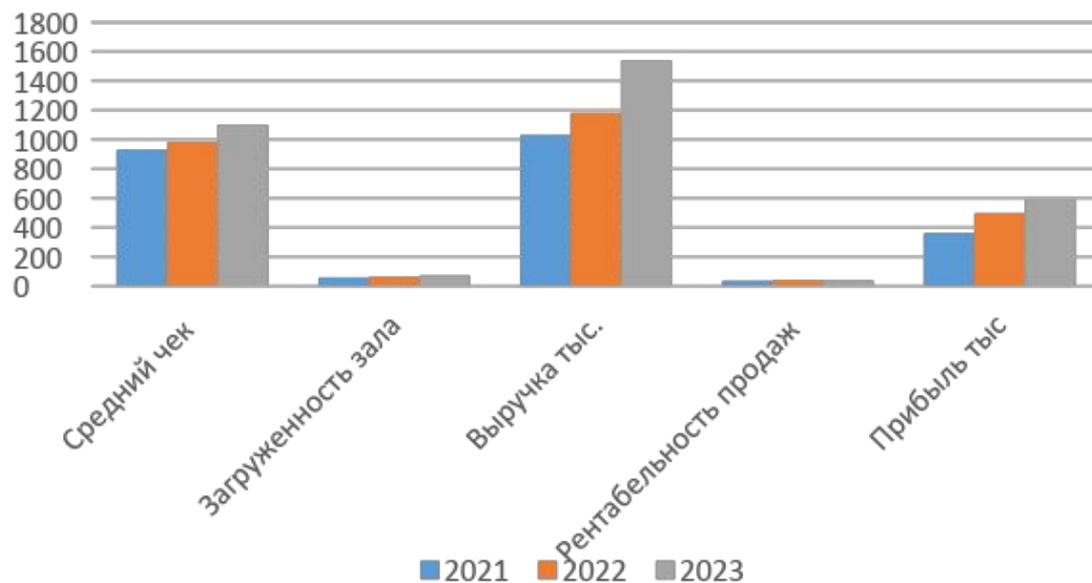
Бонусные программы: Меню по системе «Шекель»: (1шт – 600р)
(Эксклюзивные крафтовые напитки)

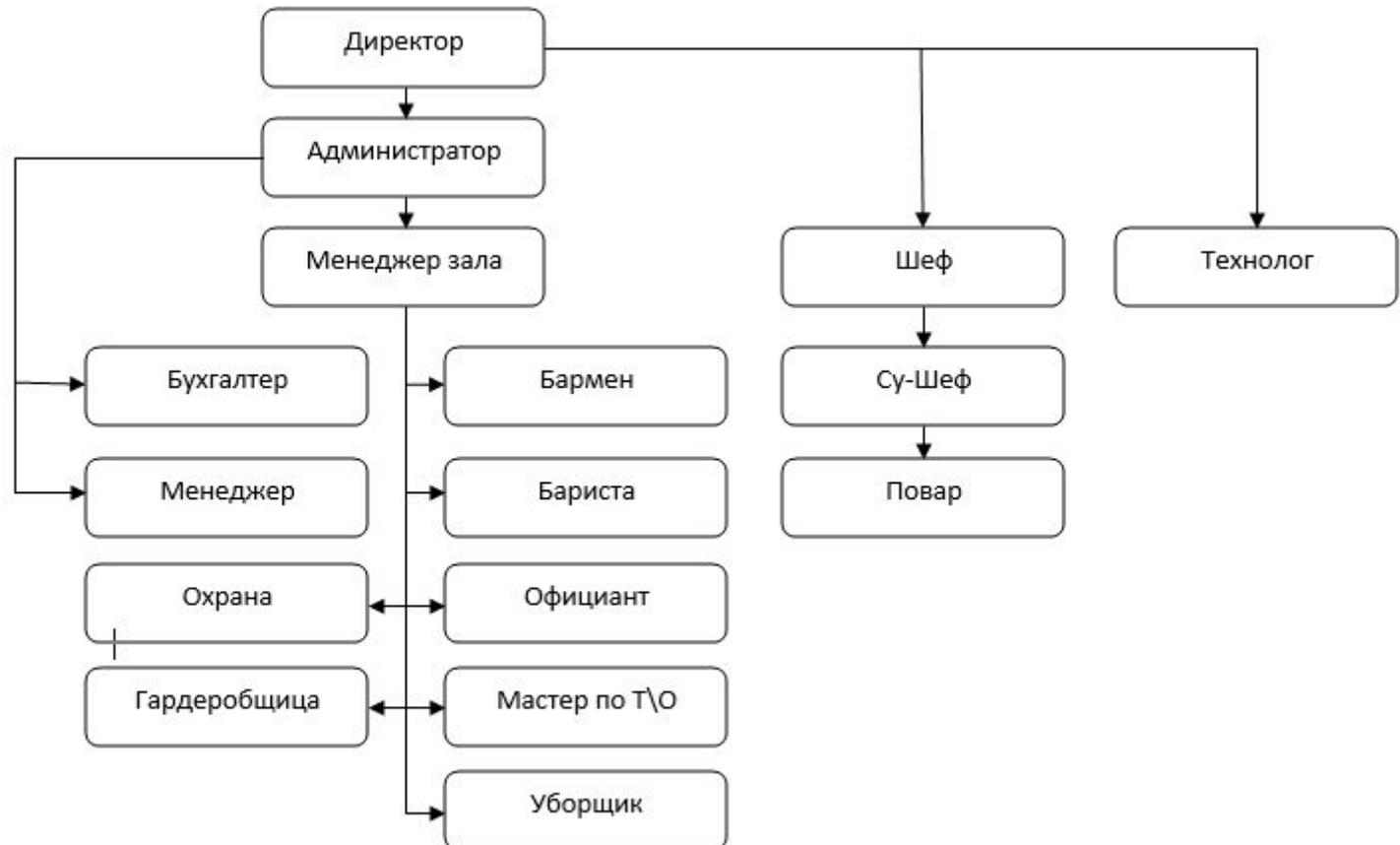
Продвижение: Промо-акции, Реклама сайта в Яндекс, 2gis., страничка в Вконтакте, в Инстаграме, Youtube канал.

Взаимное сотрудничество с другими заведениями, рекламные буклеты.

Показатель	2021	2022	2023
Средний чек	930	980	1100
Загруженность зала, %	57%	62%	72%
Выручка	103044000	118109600	153956000
Чистая прибыль	36065400	49606032	60043074
Рентабельность продаж	35%	42%	39%

Финансы и прогноз продаж





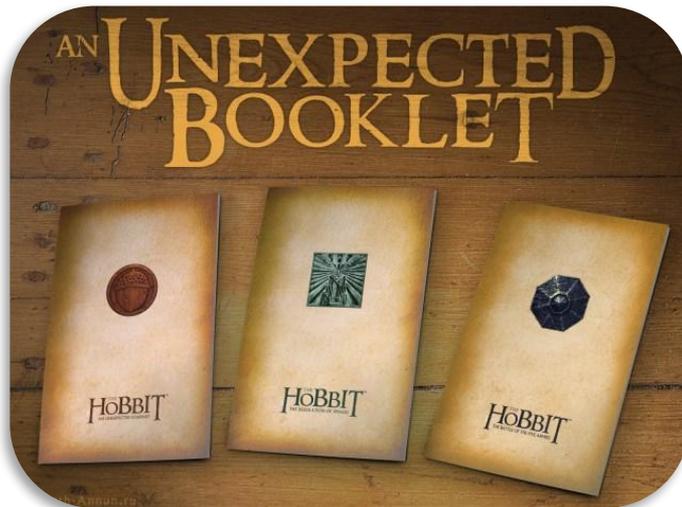
№	Должность	Количество	Зарплата	Способ найма
1	Директор	2	45 000	Собеседование
2	Администратор	1	33 000	Собеседование
3	Технолог	1	28 000	Собеседование
4	Бухгалтер	1	30 000	Собеседование
5	Менеджер	1	27 000	Собеседование
6	шеф	1	30 000	Собеседование
7	Су-шеф	1	28 000	Собеседование
8	Повар	2	25 000	Собеседование
9	Мастер по Т.О	1	21 000	Собеседование
10	Бармен	2	22 000	Собеседование
11	Бариста	2	21 000	Собеседование
12	Менеджер зала	1	26 000	Собеседование
13	Официант	3	18 000	Собеседование
14	Гардеробщица	2	16 000	Собеседование
15	Охрана	2	17 000	Собеседование
16	Уборщица	2	16 000	Собеседование

№	Риск	Вероятность наступления	Степень тяжести последствий	Меры по предотвращению
1	Пандемия	Высокая	Высокая	Использовать рекомендации Минздрава.
2	Инфляция	Высокая	Средняя	(снижение издержек производства, определяющих себестоимость продукции). Повышение цен на товар.
3	Конкуренция	Средняя	Средняя	Разнообразие товара.
4	Смена поставщика	Низкая	Низкая	Найти поставщика с выгодными условиями (цена-качество).
5	Действия приведшие к несчастному случаю	Низкая	Средняя	Обучение техники безопасности.
6	Чрезвычайная ситуация	Низкая	Высокая	Страхование.

Стратегия продвижения:

Промо-акции, взаимное сотрудничество с другими заведениями, реклама сайта в Яндексe, 2gis., страничка в Вконтакте, в Инстаграме, Youtube канал.

Реклама на месте продаж: упаковка готовых блюд в брендированные боксы.







Экзаменационная
работа по дисциплине
ОЭММ

Спасибо за внимание!